

## **Bedrijfsfinanciering**

hoe kijkt een bank naar uw onderneming?

## Inhoudsopgave

Introductie .....	3
Communicatie met de bank.....	4
Kredietaanvraag.....	6
Soorten financiering.....	7
Afdelingen bij banken .....	8
Contactgegevens.....	8

## Introductie

Dit whitepaper is bedoeld voor ondernemers die een bancaire bedrijfsfinanciering willen aantrekken of veranderen en meer inzicht willen hebben hoe dit aan te pakken.

Wij hebben jarenlange ervaring met het succesvol financieren van bedrijven en hebben dit whitepaper opgesteld om een aantal belangrijke aspecten in de relatie met de (medewerkers van de) bank te belichten.

Het zijn slechts enkele aspecten en natuurlijk kunt u contact met ons opnemen als u vragen heeft naar aanleiding van dit whitepaper. Onze contactgegevens staan op de laatste pagina.

Kijk ook eens op [www.lingedael.nl/#downloads](http://www.lingedael.nl/#downloads) voor andere whitepapers die door ons zijn geschreven.

## Communicatie met de bank

Om een goede relatie met de bank te waarborgen is het van belang de wereld van de bankiers enigszins te begrijpen.

Door onder meer zakelijke kredieten en leningen te verstrekken maakt een bank rendement op het aan haar toevertrouwde geld. In feite verkoopt de bank dus geld, maar wel tijdelijk en onder voorwaarden. Deze voorwaarden worden blijvend getoetst en indien hier niet aan wordt voldaan dan kan dit verstrekken gevolgen hebben voor de financiering en de onderneming.

Om persoonlijke targets te halen moeten accountmanagers van banken financieringen verstrekken. Echter, op het moment dat men het geld beschikbaar heeft gesteld gaat er een ander mechanisme werken, namelijk: "Hoe zorgen we ervoor dat de verstrekte financiering binnen de gemaakte afspraken blijft?" Ook hierop worden deze medewerkers beoordeeld.

Alvorens financiering te kunnen verstrekken moet een accountmanager vaak aan een (krediet)comité van meerdere personen duidelijk maken waarom hij het een verantwoorde zaak vindt. Indien hiervoor akkoord wordt gegeven en de financiering is verstrekt, dan blijft de bankorganisatie over de schouder van de accountmanager meekijken.

In geval van grote, structurele problemen worden dossiers overgedragen aan de afdeling bijzonder beheer. De accountmanager is dan niet meer eindverantwoordelijk. De afdeling bijzonder beheer heeft over het algemeen twee onderdelen: intensief beheer en afwikkeling.

Het eerste onderdeel gaat de onderneming intensiever volgen dan het normale accountmanagement, met als doel de onderneming door deze moeilijker periode te helpen. Het kan zijn dat de bank externe partijen inschakelt om activa te taxeren of een onderzoek te doen naar andere ondernemingsaspecten. Het is verstandig hier ten alle tijden aan mee te werken en een actieve houding in te nemen. Probeer oplossingen aan te dragen en werk goed mee aan het verstrekken van de benodigde extra informatie. De bank wil zaken extra goed kunnen volgen, maar wel met het doel de onderneming door deze periode te loodsen. Want een faillissement betekent voor een bank ook vaak dat een deel van haar vorderingen moet worden afgeschreven en dus verlies.

De afdeling afwikkeling, zoals de naam al doet vermoeden, heeft alleen maar tot doel om de financiering te beëindigen en de positie van de bank hierbij te optimaliseren of anders gezegd de schade voor de bank te beperken. Is een onderneming eenmaal hier beland, dan is er sprake van een groot probleem dat in de praktijk alleen op te lossen is door drastische maatregelen of door elders financiering te organiseren. Omdat dat in het algemeen niet eenvoudig zal zijn, is beëindiging van de activiteiten eerder regel dan uitzondering.

Indien een onderneming in een moeilijke fase terecht is gekomen dan wordt bij de bank intern het dossier nog eens goed tegen het licht gehouden. Dit vormt regelmatig aanleiding voor een bank om extra zekerheden te vragen. Hier past een kritische houding. Accepteer niet ondoordacht aanvullende zekerheden (zonder u extern te laten adviseren).

Een ander aspect bij bedrijven in zwaar weer, is dat de liquiditeit de belangrijkste financiële graadmeter van de onderneming is. Indien er nog geen liquiditeitsprognose wordt aangeleverd dan gaat de bank deze zeker opvragen. De liquiditeit bepaalt namelijk de ernst van de zaak en daarmee hoeveel tijd en mogelijkheden er nog zijn.

Terug naar de accountmanager. U zult begrijpen dat het accountmanagement een overgang naar bijzonder beheer graag wil voorkomen. Gebeurt dit namelijk regelmatig bij zijn of haar cliënten, dan kan dat consequenties hebben. De accountmanager heeft er dus een persoonlijk belang bij dat u aan uw verplichtingen kunt blijven voldoen.

Tegen deze achtergrond is het begrijpelijk dat onaangekondigd en onverwacht slecht nieuws als bijzonder vervelend wordt ervaren omdat men zich dan intern al snel afvraagt of de accountmanager de zaak nog voldoende “in de hand” heeft. Daar komt bij dat er momenteel erg veel bedrijven in de problemen zijn en niet aan de voorwaarden van de financiering voldoen en zogenaamd in “default” zijn als gevolg van de algehele economische situatie.

Probeer deze onaangename verrassingen te voorkomen door de bank op eigen initiatief en tijdig te informeren. Zorg er daarnaast voor dat u zelf heeft nagedacht over oplossingen en deze tevens aanreikt, bij voorkeur in de vorm van een concreet voorstel. Maak hierbij de problematiek niet kleiner dan hij is, uiteindelijk kunt u niet om de werkelijkheid heen. Telkens terugkomen (in negatieve zin) op verstrekte informatie is een teken van slecht ondernemerschap en wekt de indruk dat u de zaken niet onder controle heeft.

Streef een dynamische relatie na met uw bank. Betrek de accountmanager bij uw grotere bedrijfsbeslissingen en zorg er op die manier voor dat uw financiering altijd goed past bij uw activiteiten. In goede tijden kunt u over het algemeen meer voor elkaar krijgen bij de bank. Zorg er dan voor dat de hoogte en voorwaarden zodanig zijn dat ze marktconform zijn en tevens voldoende zijn in geval er lastigere tijden aanbreken. Ondernemen is vooruitzien....

Tot slot is het van belang u te laten adviseren als het zaken aangaat waarvoor u onvoldoende kennis en ervaring heeft. Wees hier kritisch met wie u in zee gaat en tegen welke condities. Banken hebben zeer regelmatig met adviseurs van doen en indien ze slechte ervaringen hebben dan wordt dit bijgehouden. Ervaren adviseurs met een goed netwerk in de bankwereld die goed bekend staan maken meer dan eens het verschil.

## Kredietaanvraag

Een kredietaanvraag dient goed voorbereid te worden. De juiste stukken en toelichting moeten worden verstrekt zonder dat op de stoel van de bankier wordt gezeten. De bank zal haar oordeel zelfstandig en weloverwogen willen vormen. Wacht dus niet met een financieringsaanvraag tot er op korte termijn dringend financiering nodig is, maar anticipeer tijdig hierop. In de praktijk is het daarom verstandig om de liquiditeit (cash flow) van de onderneming minimaal een jaar vooruit te prognosticeren zodat kredietbehoeften tijdig in beeld komen.

Om een kredietaanvraag te kunnen beoordelen heeft de bank behoefte aan:

- jaarcijfers van de afgelopen drie jaar, inclusief toelichting
- prognose van enkele jaren balans, verlies- en winstrekening en liquiditeiten / cash flow
- businessplan met een toelichting op de strategie van de onderneming en de operationele invulling
- eventuele taxaties van belangrijke activa componenten
- goede toelichting op de kredietbehoefte: waarom heeft men financiering nodig? Wat wordt er gevraagd aan de bank en wat investeert men eventueel zelf?

Het is verstandig om tevens tijd uit te trekken om de onderneming “te laten zien”, zodat de aanvraag meer gaat leven voor de accountmanager. Betrek hierbij desnoods specialisten van de bank, die de kredietaanvraag van de accountmanager binnen de bank kunnen ondersteunen. Als men het bedrijf goed begrijpt is de kans dat de aanvraag intern goed wordt overgebracht en daarmee de kans op acceptatie groter.

Als de informatie goed is voorbereid dan kunnen enkele besprekingen, waaronder het bedrijfsbezoek, voldoende zijn voor de bank om tot een voorstel te komen. Op deze manier kan een kredietaanvraag in een relatief kort tijdsbestek leiden tot een offerte.

Een verstandig ondernemer zorgt dat er van enkele banken een voorstel komt zodat vergelijking mogelijk is. Daarnaast is het makkelijker onderhandelen als er alternatieven zijn. Speel de verschillende partijen niet te hard tegen elkaar uit. De (bank)wereld is klein en een partij die nu niet het beste voorstel doet kan u enige tijd later als enige de helpende hand bieden. Wat dat betreft is de financierende wereld momenteel weerbarstiger dan ooit.

Indien u uiteindelijk de keuze maakt, laat u dan niet alleen leiden door de kosten maar ook door voorwaarden en het persoonlijke contact. Wat dat laatste betreft moet u zich wel realiseren dat accountmanagement vaak doorgroeifuncties zijn, wat gemiddeld eens in de twee tot drie jaar een ander gezicht voor u zal betekenen. Het is ook om die reden belangrijk om een goede regeling op papier te hebben en niet teveel gebankierd te hebben op mondelinge afspraken en toezeggingen.

## Soorten financiering

Er zijn vele financieringsvormen. De volgende indeling toont de drie hoofdvormen die vaak (gecombineerd) gebruikt worden:

### 1. Financiering van vaste activa (objectfinanciering)

Dit betreft de financiering van investeringen in vaste activa zoals panden en/of machines. Wegens het langjarige gebruik van deze activa, wordt er in de praktijk vooral gekozen om dit met langlopende leningen te financieren. Op deze manier kan de financiering langzaam worden afgelost tijdens de gebruiksduur van deze activa. De waarde en courantheid van het onderpand is zeer bepalend voor de hoogte van de financiering. Tijdens de looptijd kan de bank haar normen aanpassen met mogelijke gevolgen voor de financiering. Momenteel zien we dit veel bij de onroerend goed financieringen, wegens de slechte gang van zaken in deze sector.

### 2. Werkkapitaalfinanciering (handelsfinanciering)

Hiermee wordt de financiering van de dagelijkse goederen- en geldstromen bedoeld, met als onderpand voorraden en debiteuren. Hiervoor wordt over het algemeen gewerkt met kredieten die worden gekoppeld aan de hoogte van de voorraad (minus crediteuren) en de debiteuren. Voordeel van deze vorm van financiering is dat hij meebeweegt met de kredietbehoefte van de onderneming. Hoewel het krediet door de koppeling varieert, wordt er altijd een maximum toegestaan kredietniveau overeengekomen. Daarnaast wordt de groei van het werkkapitaal nooit volledig bancair gefinancierd en zal de onderneming uit eigen overige middelen een deel van de kredietbehoefte dienen op te vangen.

### 3. Overnamefinanciering

Indien een onderneming wordt overgenomen, vindt dit vaak plaats door de overname van aandelen van een vennootschap. Deze overnamesom kan onder voorwaarden deels bancair gefinancierd worden. Een belangrijk verschil met de financieringen hierboven is dat deze overnamefinanciering voor een groot deel wordt verstrekt met alleen verpanding van aandelen als zekerheid. Op het moment dat het slecht gaat met de onderneming, dan zijn deze aandelen weinig waard en/of moeilijk te verkopen. Deze financiering wordt dus verstrekt op basis van zekerheden die geen echte waarde hebben als het slecht gaat. Om deze reden wordt dit ook wel ongedekte of blanco financiering genoemd.

Het is bij deze vorm van financiering extra belangrijk dat de cash flow voldoende is en blijft om aan de verplichtingen te voldoen. Daarom worden dergelijke financieringen ook wel cash flow financieringen genoemd. De hoogte van de verstrekte financiering wordt bepaald op basis van cash flow ratio's, zoals schuld / EBITDA en de zogenaamde 'debt service coverage ratio', die aangeeft in hoeverre de cash flow toereikend is om de rente- en aflossingsverplichtingen te kunnen voldoen.

Deze financieringen worden voornamelijk verstrekt in de vorm van leningen met een looptijd van 5 tot 7 jaar. Wegens de grotendeels blanco aard van deze financiering moet deze zo snel mogelijk afgelost worden. Vandaar dat er vaak "cash sweeps" worden afgesproken. Dit betekent dat de liquiditeiten die de onderneming jaarlijks vrij besteedbaar overhoudt, grotendeels dienen te worden aangewend om extra af te lossen, naast de reeds overeengekomen aflossingen. Omdat het risico van deze financiering hoog is, zijn de rente opslagen en andere kosten ook hoger dan bij de andere financieringsvormen.

## Afdelingen bij banken

Tot slot is het belangrijk om een financieringsaanvraag direct bij de juiste personen en afdelingen neer te leggen. Hoewel een bank naar buiten toe wellicht uniform overkomt, bestaat zij uit vele verschillende afdelingen en specialisten. Als een financieringsaanvraag bij de verkeerde afdeling terecht komt, bestaat de kans dat hij ten onrechte wordt afgekeurd.

Met name in geval van overnamefinancieringen is het van belang om (externe) specialisten erbij te betrekken. Binnen de banken zijn er vaak op regionaal niveau specialisten actief die de kantoren en accountmanagers ondersteunen bij deze financieringsaanvragen. Een goede adviseur beschikt over een persoonlijk netwerk in de bankwereld, waardoor hij weet wie hij wanneer moet benaderen.

## Contactgegevens

Wilt u zich verder oriënteren over het aan- en/of verkopen van een onderneming en zoekt u daarbij begeleiding, of heeft u vragen naar aanleiding van dit whitepaper, neem dan gerust contact met ons op.

